

2016年3月期第2四半期 決算説明会資料

株式会社TOKAIホールディングス
(証券コード:3167)

2015年11月5日

アジェンダ

- I . 2016年3月期第2四半期決算の概要
- II . 上期の主なトピックス
- III . グループ中核事業の
新規顧客数増加に向けた取り組み
- IV . 2016年3月期通期の予想
- V . 株主還元について

第2四半期決算のハイライト(1/4)

■事業環境と業績の概要

- LPG のCP価格(サウジアラビアからの輸入価格)が大幅に値下がりし、1トン当たりの仕入価格が前年同期の82,000円から51,000円まで62%の水準に。これが上期の売上高に影響(前年同期比43億減: $\Delta 4.9\%$ の影響)。
- ただし、営業利益、経常利益、四半期純利益は、ともに前年同期を上回って好決算(期初の計画からも営業利益10億、経常利益10億、純利益6億の上振れ)。
- 今期7万件の顧客純増の計画について、上期が計画比3万件遅れて6千件の純増に留まったが、下期に獲得営業のペースを上げていく。

第2四半期決算のハイライト(2/4)

■株主還元

- IP16の最終年度となる来期の目標値について、自己資本比率3割以上、有利子負債500億円台の計画達成に目処がたっている。
- 足元の当社株価500円水準には満足していない。原因として、現在3,900万株(25%)を保有する自己株式について、将来の希薄化を懸念されていると考え、1,500万株(10%)の消却を決定。
- 株主還元も強化する。今期32億円の純利益であり、配当を14億円、自己株式の取得18億円を実施し、100%株主還元する方針を決定。

第2四半期決算のハイライト(3/4)

■通期見通し

- 第2四半期実績は5月公表の業績予想を上回り、業績予想と実績値との差異を開示(10月29日公表済)。
- 通期の業績予想達成に向けて順調に推移しているが、下期に需要期を迎えるLPガス事業におけるCP、気温による単位消費量、為替など、事業固有の不確定要素があることから、現時点においては通期業績予想の見直しはしない(増益が確実にみえたら時点で業績予想を修正)。

第2四半期決算のハイライト(4/4)

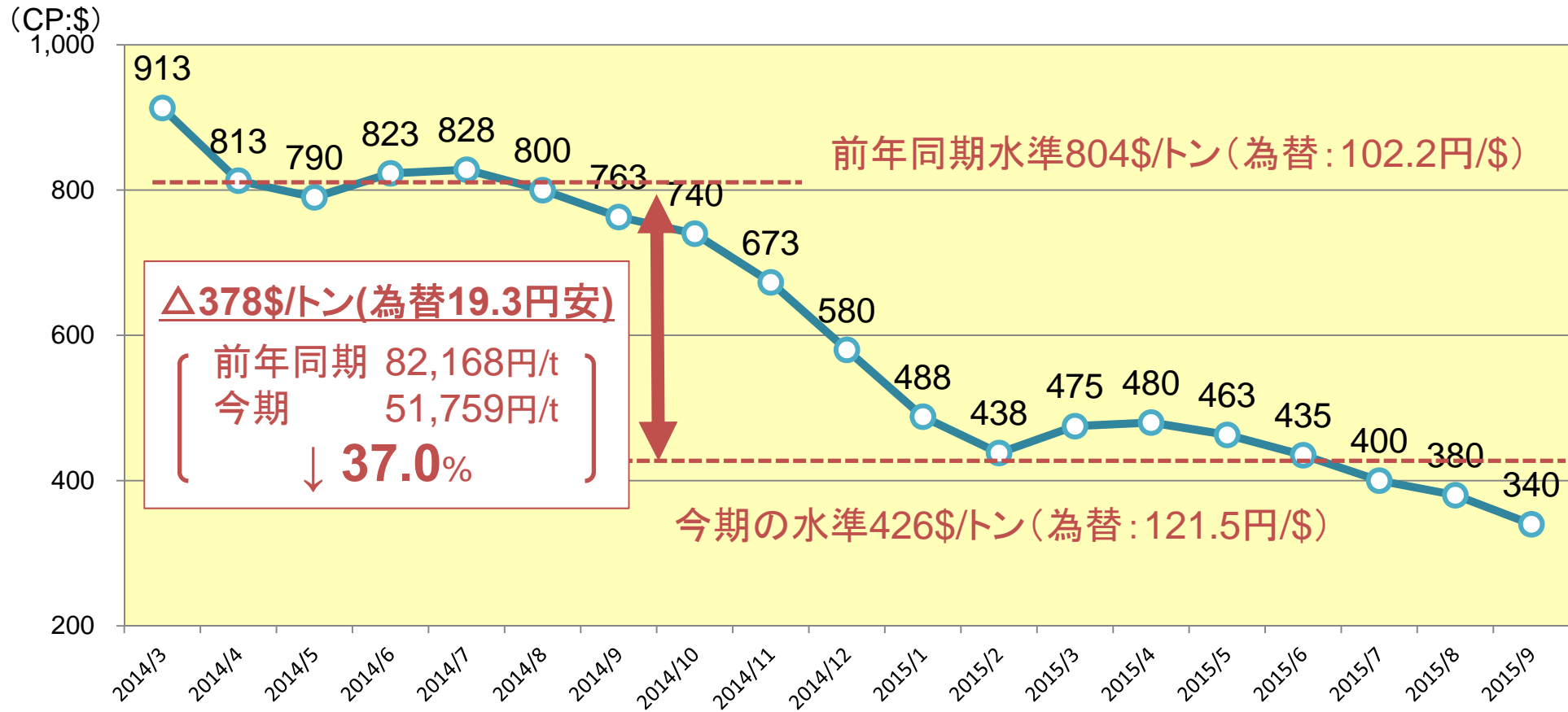
■主なトピックス

- ① 東京電力との電力販売に関する提携を正式決定、10月より中部電力エリアでの法人顧客向けの高圧電力の販売営業を開始。
- ② 光コラボは、転用が全国的に当初想定より緩やかなペースで進捗。当社の転用率は16.5%と全国平均値の11.2%を上回るペース。新規光コラボ獲得は当社の強みである家電量販店チャネルで順調に件数を伸ばした。
- ③ LPガス事業は、優良顧客との接点強化による解約防止徹底の一方、従来の主力エリアである関東圏、静岡県から周辺部に営業エリアを拡大。

I . 2016年3月期 第2四半期決算の概要

LPガスCP価格の推移

- 前年同期のLPガス仕入れに係るCP平均価格は804\$/トン、今期は426\$/トン(前年同期水準比 $\Delta 378$ \$/トン)で、一方、為替は前年同期平均102.2円/\$に対し今期は121.5円/\$となった。
- 結果1トン当たりの平均仕入れ額は前年同期の6掛け、約3万円安の水準となった。



【連結】第2四半期決算(P/L)

- 売上高は前年同期比2.9%減となった。LPガス仕入価格値下がりに伴う価格改訂によりお客様に43億円を還元(4.9%のマイナス影響)によるもの。他方、リテール顧客の増加や建築事業等の増収でこのマイナスをカバー。
- 利益面では営業利益、経常利益、四半期純利益ともに前年同期、当初予算を上回る。

(単位:億円)	前年同期	当初予想	実績	前年同期比		当初予想比	
売上高	873	868	848	△25	△2.9%	△21	△2.4%
営業利益	18	9	19	+0	+2.2%	+10	+105.6%
経常利益	16	7	18	+2	+12.2%	+10	+143.1%
四半期純利益	2	△4	3	+1	+22.8%	+6	-

仕入価格値下がりに伴う価格改訂43億円減

【連結】セグメント別営業利益

- 期初計画の上期営業利益は、ガス及びアクア、ブロードバンド事業で10億円の増益と、光コラボにかかわる先行費用19億円を織り込み、前年同期比9億円減の9億円を見込む。
- 上期実績は、光コラボの転用ペースの遅れでコストが下期に持ち越しとなったこと(3億円)、中核事業のLPガス事業での収益改善やCATV事業での顧客増ほかによる利益増(7億円増)により期初計画から10億円プラスとなり、前年同期を上回る19億円となった。

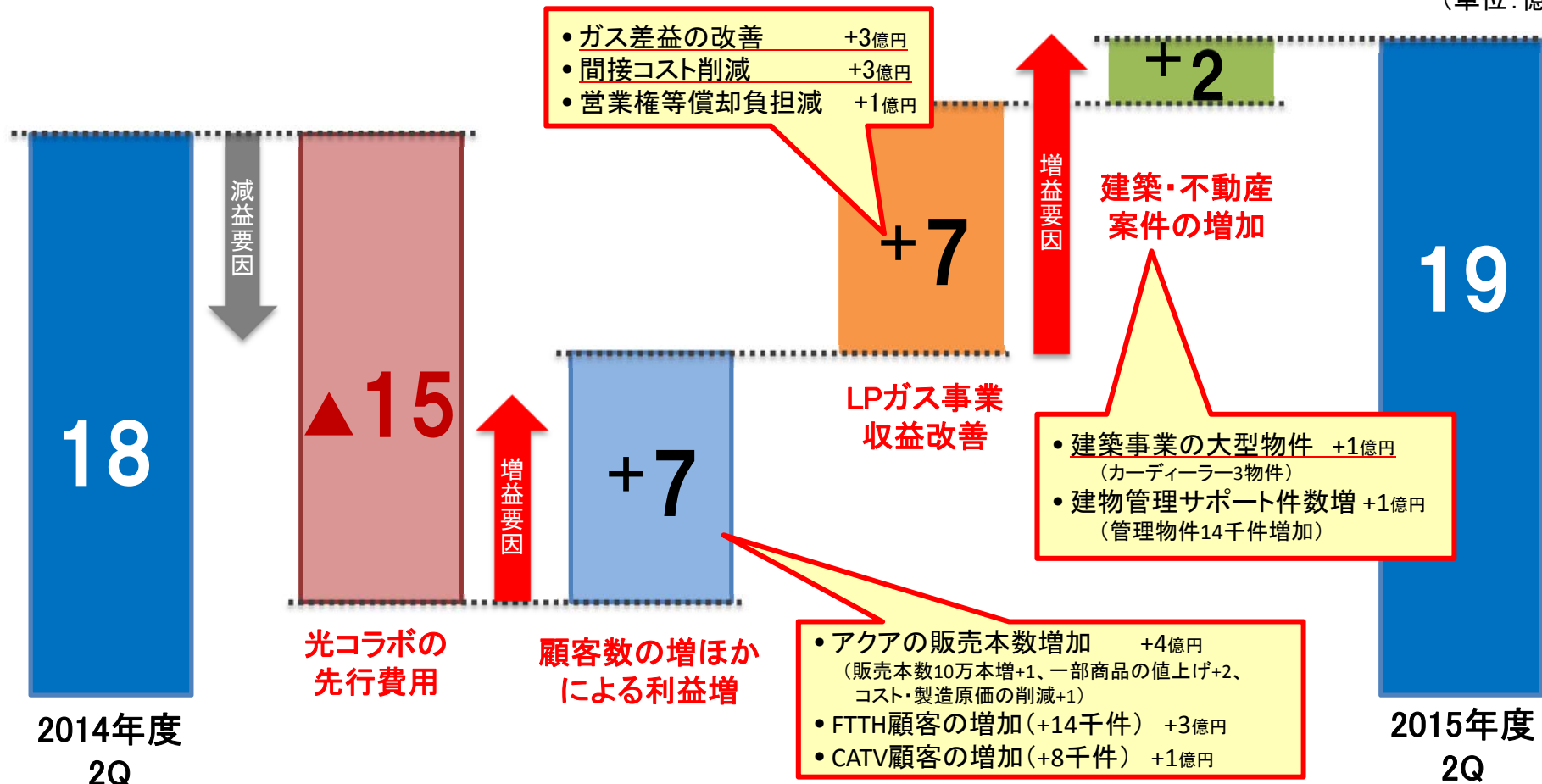
(単位:億円)	前年同期	当初予想		実績	前年同期比		当初予想比	
		前年同期比						
ガス・石油	20	+2	22	27	+6	+31.2%	+5	+23.2%
情報・通信	24	△15	8	11	△13	△54.5%	+3	+42.3%
C A T V	8		9	10	+1	+14.8%	+0	+3.8%
建築・不動産	1		3	3	+2	+142.9%	+1	+18.0%
ア ク ア	△10	+4	△6	△6	+4	— %	△0	— %
その他・調整額	△26		△27	△26	+0	— %	+1	— %
連結合計	18	△9	9	19	+0	+2.2%	+10	+105.6%

前年同期比減益予想

営業利益増加の対前年要因

□ 営業利益は、光コラボにかけた先行費用15億円を中核事業のアクア、ブロードバンド・CATV事業での顧客増、LPガス事業収益改善等による利益増で、前年同期を上回る19億円となった。

(単位: 億円)



グループの顧客件数

- グループ顧客件数は特にCATV・ガスが伸長、全体純増件数が3四半期ぶりにプラスに転換。
ただし、純増計画3万5千件が遅れ6千件の純増に留まった。
- 因みに、光コラボは、既存フレッツ顧客の転用が全国平均の転用ペースを上回って進捗。

(単位;千件)	2014/9月末	2015/3月末	2015/6月末	2015/9月末
ガス(LPガス・都市ガス)	626	626	625	✓ 627
情報通信(固定・無線)	863	864	861	859
[うち光コラボ転用:下記合計には含まず]	[0]	[4]	[53]	[95]
情報通信(モバイル)	231	235	235	234
C A T V	690	690	692	✓ 698
ア ク ア	132	130	130	132
セ キ ュ リ テ ィ	18	18	18	18
合 計	2,535	2,537	2,537	2,543
四 半 期 純 増 減	+8	△3	△1	+7
光コラボ転用を含む純増減	+8	+1	+48	+49

Ⅱ. 上期の主なトピックス

東京電力と提携決定、販売営業を開始

- 東京電力との電力販売に関する提携を正式決定、また同日より中部電力エリアでの法人顧客向けの高圧電力の販売営業を開始。
- 年末にはガス他の当社グループサービスと電力とのセット販売メニューを公表予定。10月より電力販売参入に関するPRをスタートし、平成28年1月からは予約受付営業を開始。

電力小売全面自由化対象となるご家庭、法人事業者さま

セットでご契約いただくことでメリットをご提供

各種商品・サービス料金プラン

自由化対応電気料金プラン

TOKAIグループ



トータル・ライフ・コンシェルジュ
サービスの提供

業務提携



TOKAIホールディングス 鴨田 社長
東京電力CSC 小早川 プレゼント

東京電力



電力(東京電力エリア)



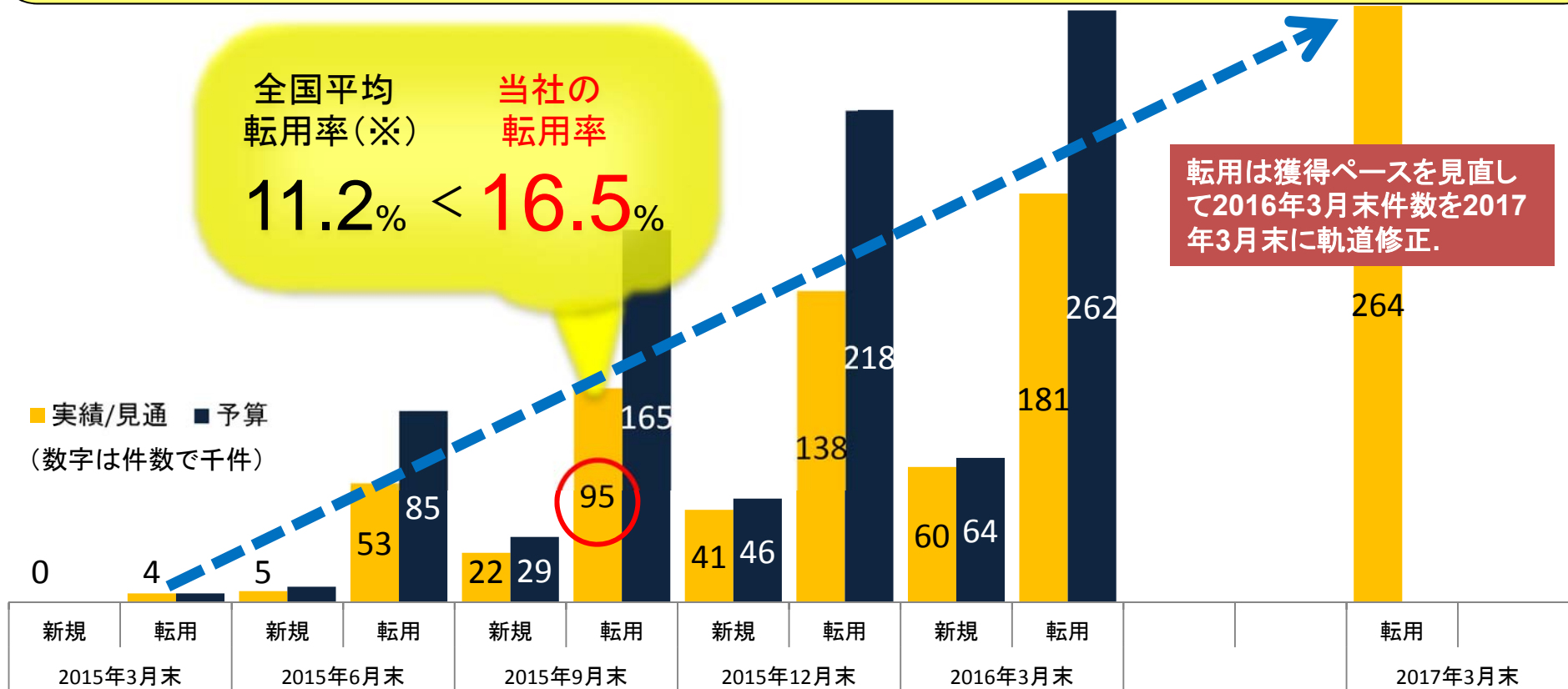
電力(中部電力エリア)

国内最大の電源量をもって
安定した電力を提供

東京電力および中部電力のサービスエリア

光コラボの推進体制が整い立ち上がる

- 転用が当初想定より緩やかなペースで進捗、しかし当社の転用率(フレッツ顧客件数に占める転用した顧客件数の割合)は16.5%と全国平均値の11.2%を上回るペース。
- 新規光コラボ獲得は当社の強みである家電量販店チャネルで順調に件数を伸ばす。転用獲得ペースを見直すが(2016年3月末予算26.2万件を2017年3月末に達成)中期収益計画に影響はない見通し。

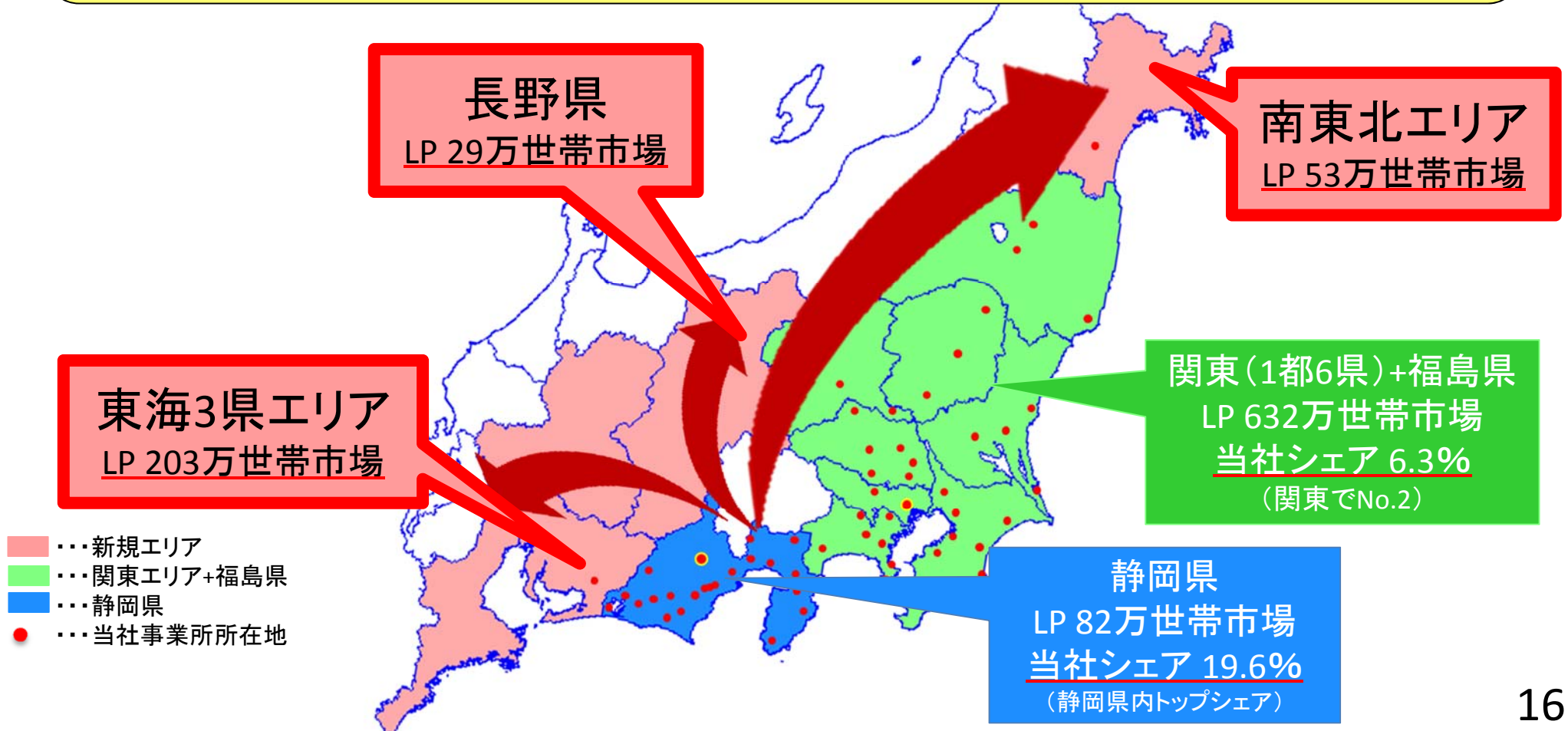


※1 転用率: フレッツ顧客件数に占める転用した顧客件数の割合
 ※2 全国平均転用率: 2015年8月5日付 NTT第1四半期決算補足資料を元に、当社で過去の進捗率をもとに9月末を推測。

Ⅲ. グループ中核事業の 新規顧客数増加に向けた 取り組み

LPガス事業

- 今期の期初より営業エリア拡大を推進(新たに東北および東海3県へ進出)。
- 平成28年1月からは、電力とのお得なセットプランを提供予定(平成27年末公表)。ただし、電力とのセットのみならずアクアや通信、放送ほか、グループの商材・サービスとのセットニューも同時に提供予定で他社との差別化を図り新規営業を推進していく。



都市ガス事業

- 既存供給エリア内の更なる世帯普及とエリア拡大による新規顧客開拓を推進。グループの中でも地域密着度合いが最も強く、エネルギー、リフォーム、通信・放送ほか総合的な生活提案を自社ショールームを起点とした営業で新規顧客開拓を展開中。
- 平成28年1月からは、都市ガスも電力とのお得なセットプランを提供予定（平成27年末公表）。

島田市



エネルギー

藤枝市

東海ガスショールーム「くりっぴーPLAZA」



多彩なサービスを組み合わせた
総合的な生活提案をすることで
新規顧客を開拓



リフォーム

焼津市



介護レンタル



アクア



放送

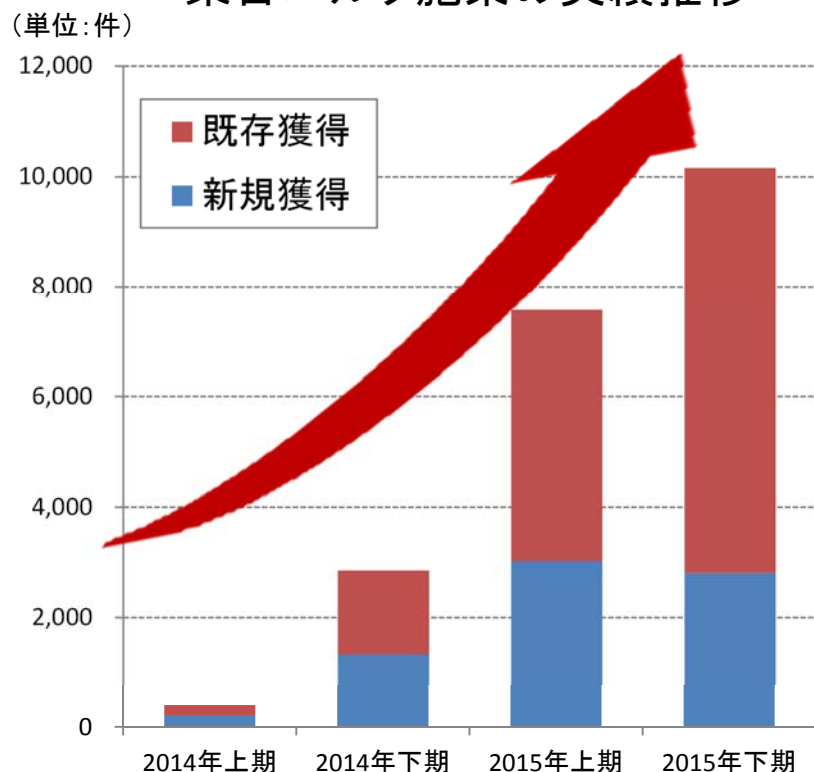


通信

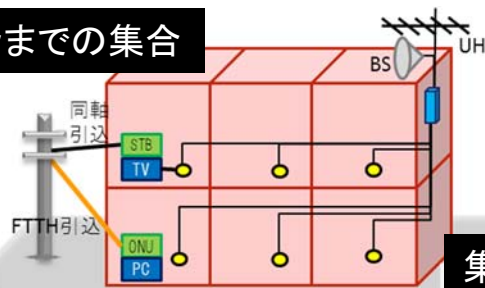
CATV事業

- 放送サービス提供可能エリア内の加入普及率アップのため、集合(37%)へのバルク施策での放送サービス提供を昨年度より推進し、拡大中。同時にリーズナブルな通信・多チャンネル放送メニューを提供する営業でARPUも確保。
- 下期より既存の優良顧客(放送+通信)への定期巡回専属部隊を組織化。平成28年1月からは、CATVも電力とのお得なセットプランを提供予定(平成27年末公表)。

集合バルク施策の実績推移



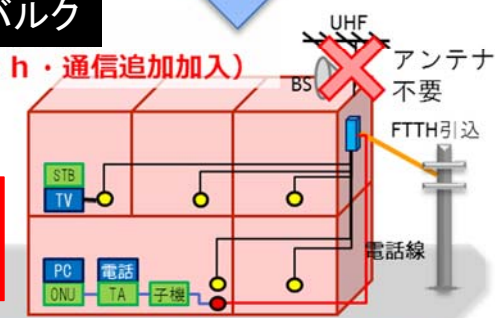
今までの集合



放送は同軸、通信は光

集合バルク

+ (多ch・通信追加加入)



放送および通信を
光ケーブルで

加入促進が進む理由(お客様のメリット)

- 放送サービスにかかる設備等の導入費用・放送利用料(一部)を当社負担
- 契約をしたお客様にリーズナブルな多チャンネル・通信メニューを提供(高品質なサービスを割安価格で)

通信(ブロードバンド)事業

- 下期も引き続き光コラボの営業につき、上期に確立した家電量販店、テレマーケティングで強かに推進。
- 特にNTT東日本エリアは価格競争力あることから、平成28年1月からは、光コラボも電力とのお得なセットプランを提供予定(平成27年末公表)。

光コラボの更なる推進

転用は、上期のアプローチ結果をデータベース化、見込み度合いの高い顧客を優先的にアプローチ。強みの量販店は体制を更に強化。

1. 家電量販店

- 営業スタッフを20%増員

2. テレマーケティング

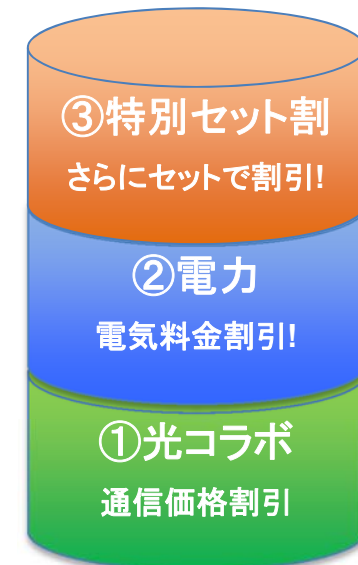
- 成約見込率の高い対象者に絞った営業

1月より電力とのセット特典で強かに推進

電力とのセットなら
3つの特典



光コラボだけの
契約の場合



光コラボと電力をセットで
契約の場合

アクア事業

- 従前の自社チャネルの営業(大型商業施設での試飲体験型営業、Web、代理店・取次店)に加え、今後、大手事業者との代理販売による提携契約により販売チャネルの多様化も進めて新規顧客開拓を推進。
- 平成28年1月からは、アクアも電力とのお得なセットプランを提供予定(平成27年末公表)。



- 全国大型商業施設での試飲体験型のFace to Face直販体制
- 代理店(150店)、取次店(2,000店)の全国販売網
- Webの販売チャネル

提携
契約



- 全国ISP顧客数第3位
- Webサイトを通じた会員からの申込み取得を推進
- 申込者にはポイントを付与

毎年3万~5万件のお客様から申込み実績



ISP会員300万人を中心にWEBサイトを通じた申込み

IV. 2016年3月期通期の予想

【連結】通期の業績予想

- 第2四半期実績は5月公表の業績予想を上回り、業績予想値と決算値との差異を開示。
- 通期の業績達成に向けて順調に推移しているが、現時点においては下半期について不確定要素があることから通期業績予想の見直しはしない(増益が確実にみえた時点で予想修正)。

(単位:億円)

上期	売上高	営業利益	経常利益	四半期純利益
前回予想	868	9	7	△4
実績	848	19	18	3
増減	△21	+10	+10	+6

通期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
前回予想	1,922	78	74	32
今回予想	1,922	78	74	32
増減	—	—	—	—

V. 株主還元について

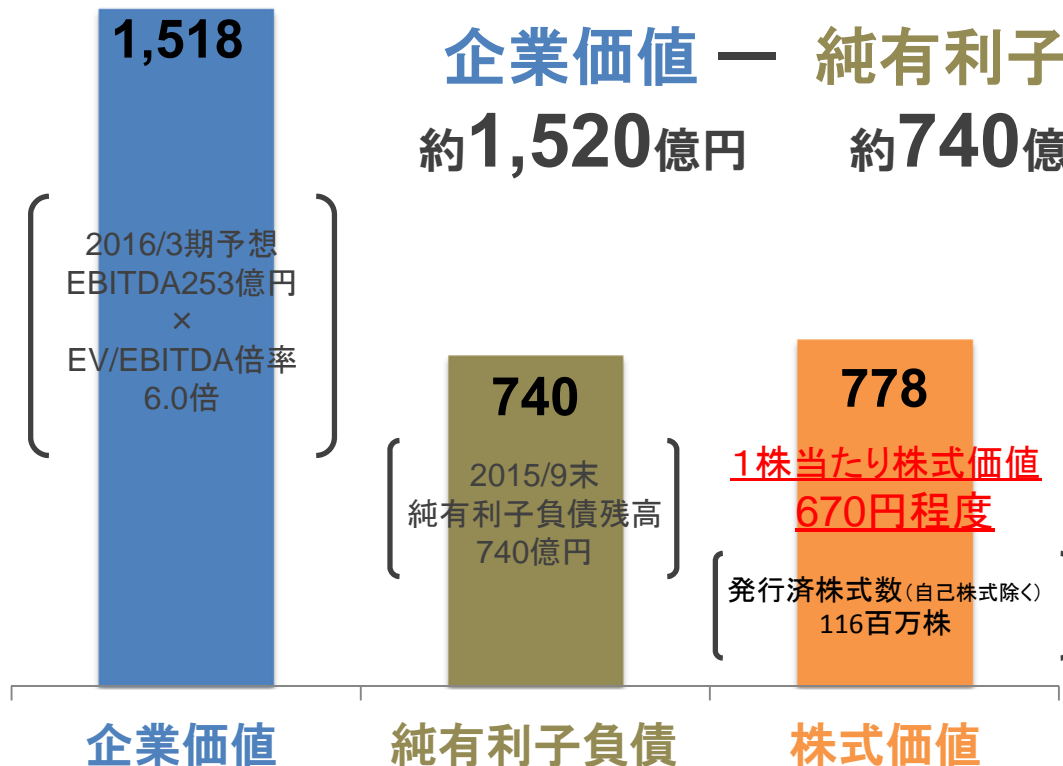
現在の当社企業価値の自己評価

- 今期EBITDAベースの企業価値は約1,520億円で、現在の純有利子負債残高でもても株式価値は約780億円程度で、キャッシュフローベースでみた1株当たりの株式価値としては600円台の自己評価(2015年9月30日終値499円/株)。
- 他方、発行済株式数比率が25.3%にあたる保有自己株式は投資家様にとって依然、将来の大きな(希薄化)懸念と認識。

EV/EBIDA倍率6倍を前提にすると・・・

$$\text{企業価値} - \text{純有利子負債} = \text{株式価値}$$

約1,520億円 約740億円 約780億円程度



自己株式について

2015年9月末 **3,919万株(25.3%)**

	自社株数
2011/04 HD設立	5,538万株
2012/11 売出し	△1,580万株
ストックオプション行使	△39万株
計	3,919万株

CB発行(27/6)で財務改善に目処

- 現時点で見通しで見通したIP16の最終年度2017/3月期自己資本は計画達成の見込み(A)
- 加えて、ゼロクーポンでの資金調達と株式転換による財務状況改善を目的とした海外CBにより、財務改善計画に目処がたった(B 自己資本比率36.2%、有利子負債残高531億円)。
- よってIP16期間内において、株主還元策を強化する方針とした。

CB発行の目的

- ① 金利コスト低減効果(ゼロクーポン発行)
- ② 株式への転換による自己資本充実及び有利子負債削減

CBスキーム概要

発行総額 : 100億円
 発行日 : 2015年6月25日
 償還日 : 2020年6月25日(5年債)
 転換価額 : 585円(アップ率10.17%)
 転換価額下方修正 : 1年後・2年後(フロア70%)

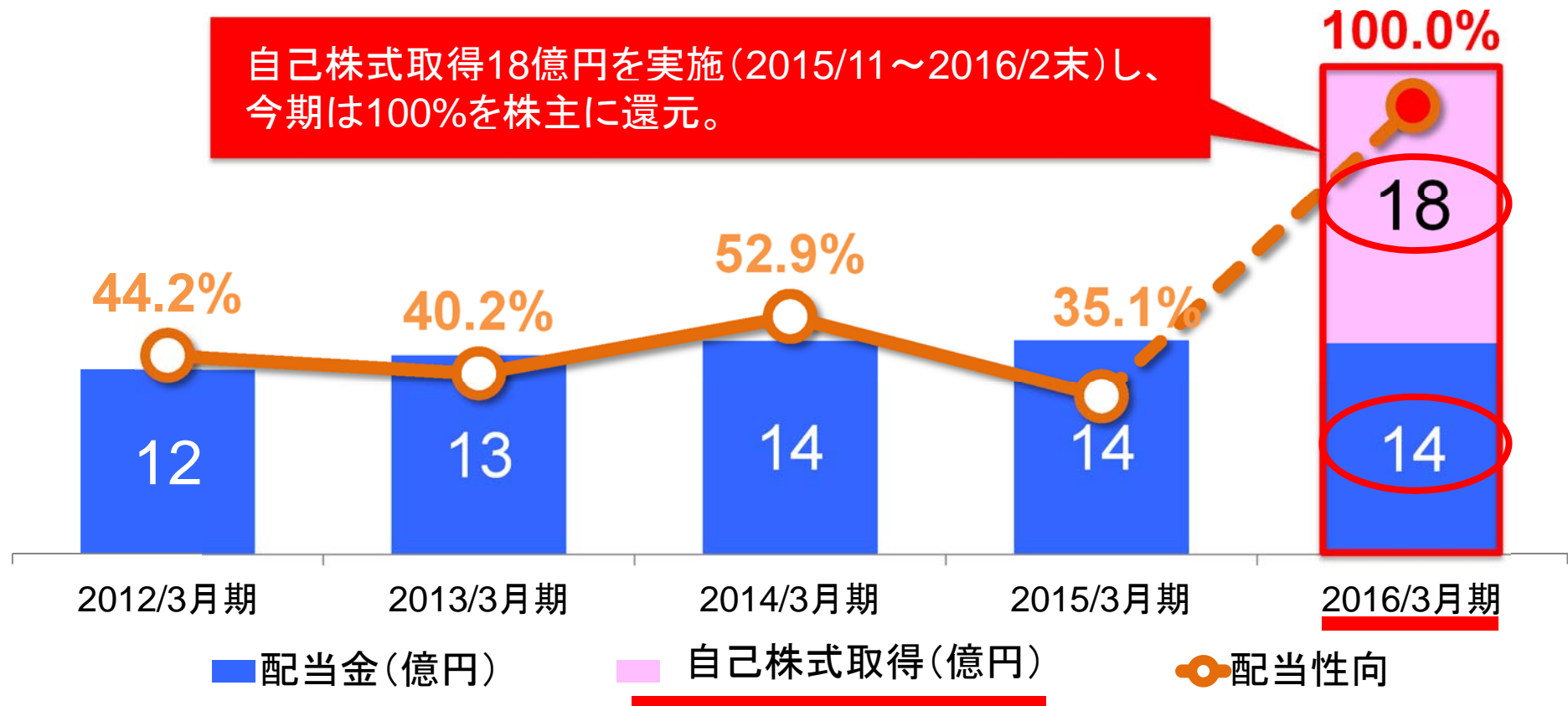
発行の意義(財務改善への貢献)

◎ 株式に転換されることで財務改善に大きく寄与

	自己資本	自己資本比率	有利子負債残高
2011/3月期(実績)	149億円	7.7%	1,240億円
2015/3月期(実績)	425億円	25.7%	731億円
2016/3月期(予想)	444億円	26.1%	725億円
A 2017/3月期(見通)	492億円	30.1%	631億円
B CBの転換効果	592億円	36.2%	531億円
2017/3月期(IP16)	468億円	28.6%	647億円

2016年3月期の株主還元

- 年間配当金は12円を予定し(第2四半期末6円+期末6円)、配当金総額14億円を見込む。
- 今期は、これに加え、IP16(現中期計画)の最終年度に向かって業績が順調に進捗していることから、自己株式取得18億円を実施し、100%を株主に還元する方針。
- また同時に発行済株式数の10%にあたる1,552万株の自己株式消却の実施を決定。



財務ハイライト

		2014/9月末	2015/3月末	2015/9月末	2016/3月末
資産合計	億円	1,645	1,657	1,602	1,702
負債合計	億円	1,255	1,222	1,177	1,247
有利子負債残高	億円	809	731	763	725
純資産合計	億円	390	435	425	444
ROE	%	0.6	9.9	0.7	7.5
EBITDA	億円	105	262	102	253
自己資本比率	%	23.1	25.7	25.9	26.1

本資料で記述されている業績予想並びに将来予測は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、様々な要因の変化により、実際の業績は記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おき下さい。

本資料に関するお問い合わせは下記までお願い致します。

株式会社TOKAIホールディングス 広報・IR室
〒420-0034 静岡市葵区常磐町2丁目6番地の8
TEL: (054)273-4878
FAX: (054)275-1110
<http://tokaiholdings.co.jp>
e-mail: hd-info@tokaigroup.co.jp

うれしいをつなぐ。ひろげる。

